

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan bisnis jasa konstruksi di Indonesia dapat dikatakan terus meningkat. Hal tersebut beriringan dengan melesatnya pembangunan proyek konstruksi baik di sektor perumahan, industri, maupun infrastruktur. Oleh karena itu, tingkat persaingan bisnis jasa konstruksi juga terus meningkat secara tajam sehingga diperlukan strategi yang tepat agar dapat terus bersaing secara kompetitif. Untuk dapat mendukung persaingan yang sehat pada bisnis jasa konstruksi serta meningkatkan efisiensi dan transparansi proses pengadaan, pemerintah menyediakan *e-procurement* melalui Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) yaitu proses pelelangan proyek pekerjaan konstruksi pemerintah secara *online*. Salah satu strategi yang perlu diperhatikan dalam persaingan bisnis jasa konstruksi adalah harga penawaran (tender). Untuk mendapatkan proyek baru, perusahaan konstruksi harus mengikuti proses lelang pengadaan barang / jasa. Dalam mengikuti proses pelelangan, perusahaan konstruksi harus menentukan harga penawaran agar dapat memenangkan proyek tersebut. Namun sering kali, analisis harga penawaran perusahaan konstruksi tidak dibuat secara matang dan hanya berorientasi untuk memenangkan tender tanpa memerhatikan item pekerjaan dan analisis harga satuan yang tepat sehingga dapat mengakibatkan kerugian. Oleh karena itu, perancangan anggaran biaya tender harus disusun secara sistematis dan analitis dengan mencermati secara menyeluruh proyek yang akan dikerjakan agar perusahaan konstruksi dapat melakukan *mark-up* secara optimal agar tidak merugi namun tetap dengan harga yang bersaing dengan kompetitor lainnya. Oleh karena itu, penulis memilih topik analisis penetapan nilai *mark-up* untuk mengetahui probabilitas kemenangan dalam tender proyek konstruksi

konstruksi dengan nilai *mark-up* optimum agar dapat terus bersaing dalam bisnis konstruksi dengan mengidentifikasi risiko-risiko yang dapat terjadi pada proses tender yang memengaruhi pengambilan keputusan untuk menentukan estimasi biaya proyek serta proses pelaksanaan yang dapat memengaruhi biaya akhir proyek melalui pendekatan statistika serta pemodelan strategi harga penawaran. Melalui pemodelan tersebut, maka akan didapatkan nilai probabilitas untuk memenangkan tender serta *expected profit* yang akan didapatkan.

1.2. **RUMUSAN MASALAH**

Adapun rumusan masalah berdasarkan uraian latar belakang di atas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menetapkan nilai *mark-up* optimum pada harga penawaran untuk mengikuti tender proyek konstruksi?
2. Bagaimana hasil perbandingan penggunaan *mark-up* optimum pada penetapan harga penawaran untuk masing-masing pemodelan?

1.3. **TUJUAN PENELITIAN**

Adapun tujuan dari penyusunan tugas akhir dengan topik analisis strategi harga penawaran proyek konstruksi ini adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan nilai *mark-up* optimum pada harga penawaran untuk mengikuti tender proyek konstruksi
2. Menganalisis hasil perbandingan penggunaan *mark-up* optimum pada penetapan harga penawaran untuk masing-masing pemodelan.

1.4. **BATASAN MASALAH**

Adapun batasan masalah pada laporan tugas akhir ini guna mendukung hasil yang spesifik dan terarah pada tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Sumber data berasal dari web Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE)
2. Probabilitas kemenangan pada pemodelan *Friedman* dan *Gates* disimulasikan terhadap pesaing rata-rata pada *single* distribusi normal
3. Untuk nilai harga penawaran yang tidak diketahui, diasumsikan bahwa harga penawaran seluruh peserta tender adalah sama

1.5. **MANFAAT PENELITIAN**

Adapun manfaat dari penyusunan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan Jasa Konstruksi
Dapat memberikan strategi yang efektif untuk menyusun harga penawaran agar dapat memenangkan tender melalui penetapan nilai *mark-up*
2. Bagi Pembaca
Dapat memberikan ilmu terutama bagi mahasiswa teknik sipil terkait analisis penetapan nilai *mark-up* pada harga penawaran dalam mengikuti tender proyek konstruksi
3. Bagi Penulis
Dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam tentang analisis penetapan nilai *mark-up* harga penawaran

1.6. **TINJAUAN PUSTAKA**

Adapun penelitian-penelitian terdahulu tentang analisis mengenai strategi harga penawaran yang digunakan penulis sebagai acuan adalah sebagai berikut :

- a. Pratama, E. A., Priyo, M., & Widanti, A. Strategi Harga Penawaran untuk Proyek Konstruksi dengan Model *Friedman*, *Ackoff*, dan *Sasieni* dan *Gates* (Studi Kasus : Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Provinsi DKI Jakarta). *Teknik Sipil FT UMY*.

Pada penelitian ini, data yang digunakan adalah data sekunder dari hasil pelelangan yang telah selesai dari tahun 2013 – 2015 di LPSE DKI Jakarta. Pemodelan strategi harga penawaran pada penelitian ini adalah dengan menggunakan *Friedman Model*, *Gates Method*, dan *Ackoff & Sasieni Method*. Berdasarkan ketiga pemodelan tersebut disimpulkan bahwa penggunaan pemodelan *Friedman* dengan pendekatan *multi* distribusi *discrete* menghasilkan nilai *mark-up* terkecil. Sedangkan nilai *mark-up* terbesar didapatkan dengan pemodelan *Gates (Ackoff & Sasieni)*.

- b. Zulis, E., Arpan, B., & Mulyani, R. E. (t.thn.). Strategi Penawaran Untuk Memenangkan Tender Proyek Konstruksi. *Teknik Sipil FT UNTAN*.

Strategi harga penawaran yang dipilih pada penelitian ini adalah dengan pemodelan *Gates* dari hasil pengolahan data menggunakan pendekatan distribusi normal. Sedangkan data yang diambil berasal dari data harga penawaran perusahaan jasa konstruksi yang mengikuti tender secara *e-procurement* pada situs LPSE. Berdasarkan penelitian tersebut disimpulkan bahwa strategi harga penawaran dengan pemodelan *Gates* menghasilkan *mark-up* optimum sebesar -20% dengan *expected profit* optimum sebesar 10%.

- c. Patmadjaja, H. (Maret 1999). Model Strategi Penawaran untuk Proyek Konstruksi di Indonesia. *Dimensi Teknik Sipil Vol. 1, No. 1*.

Pada penelitian ini, pendekatan statistika yang digunakan adalah : distribusi diskrit berganda, distribusi normal berganda, dan distribusi normal tunggal dengan pemodelan : *Friedman*, *Gates*, dan *Ackoff & Sasieni*. Hasil analisis pada penelitian ini menunjukkan bahwa *Friedman Model* dengan pendekatan distribusi diskrit berganda menghasilkan nilai *mark-up* optimum terendah sedangkan pemodelan dengan *Ackoff & Sasieni* dengan pendekatan distribusi normal tunggal menghasilkan nilai *mark-up* tertinggi.